

Серенады Севастополю исполняют на митингах

Севастополь не самый дорогой город. В ценах даже 1993 года. «Надеть» и «поесть» для «широкой общественности» здесь заметно доступнее, чем, например, в Ялте или Симферополе.

А «дороговизна» сердечной к нему привязанности бьет не по карману — по нервам. И сравнить любовь к этому городу можно, пожалуй, только с любовью к Москве, «столице нашей Родины», да к Киеву — «матери городов русских». Не спутать бы только эту любовь с метражом симпатий к двум президентам.

Осуждать тех, кто путает — севастопольцы они или горячие его патриоты с вологодской пропиской,— трудно. Потому, вероятно, что нелегко разграничить любовь и неприязнь даже тем, кто доказывает свою правду на городских митингах. И прав из них каждый, и не прав через одного.

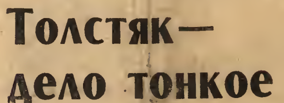
◇

Севастополь уже отделялся. От нас с вами — русских, казахов, украинцев, латышей — всех. Сегодня, вступив во второй по счету этап обособленности, но уже политической, об этом мало кто вспоминает. Тогда, стараясь сохранить военные ли секреты, вареную ли колбасу, он вдруг стал не очень открытым городом. Поди-ка сейчас упомни, что в Севастополе после отдыхающих убывало быстрее: военные тайны (не самого секретного и мощного из флотов Союза) или продукты питания (не самые лучшие в СССР по качеству). Но после введения въезда по пропускам в городе стало заметно чище на улицах и просторнее в очередях. О соблюдении на ЧФ режима секретности (на сколько процентов он вырос) судить трудно: обороноспособностью Родины на базарах торговать было непринято. Ею торгуют сегодня на политических рынках. Делится все-таки флот

уж они четко, мол, понимают, что без Союза нам не выжить) уже подписали соглашение об экономическом сотрудничестве. Но Ельцин и Кравчук, дескать, знают: в новом союзе им места не будет, да еще и осудить могут за антиконституционный развал СССР вопреки воле народа, высказанной на референдуме 17 марта 1991 года.

До суда, наверное, дело не дойдет. И до «Союза нерушимого республик свободных» в обозримом будущем, вероятно, тоже. Дойдет ли до того, что в Севастополе не будет проблем с пресной водой — большинство жителей города волнует, думается, все же острее. Как и то, за какие деньги это случится. За советские рубли не вышло.

◇



Толстяк — дело тонкое

На свой семейный вечер собрались те, чей вес за 100 кг.

Клуб толстяков «Робин-Бобин» провел очередную веселенькую акцию — «Семейный вечер у Бобина». Вечер был посвящен приятному и полезному одновременно. Во-первых, у московских толстяков появился свой печатный орган — «Робин-Бобин news». Во-вторых, публике и прессе был представлен музей Робина. Все экспонаты, как нас заверили, подлинные.

Толстяки — люди не злые. Они даже задержали на несколько минут с открытием вечера: «Звонила пресса, они опаздывают и просили их подождать». Фотограф «КП», сам человек внушительных габаритов и в придачу член клуба, попробовал возмутиться: «Пресса уже здесь. А кто не успел, виноват сам». На это ему был дан совет не тратить нервы по пустякам.

Веселились как могли. После осмотра музея корреспонденты «КП» остались с твердым убеждением, что Робин до сих пор живее всех живых. На это указывали многочисленные письменные свидетельства типа:

Он с детских лет мечтал
о том,
Чтоб на родной земле
Ел человек все, что хотел,
И не был в кабале.

Впрочем, дело Робина члены клуба выполняют неукоснительно. Деньги от продажи филипповских булок, как говорят, пойдут на благотворительные цели.



Мероприятие носило камерный характер. Когда президент клуба Мария Слободская сказала о том, что «Робину» помогает Ю. Лужков, у корреспондентов «КП» возник логичный вопрос. Сам Юрий Михайлович не состоит ли в членах клуба? М. А. Слободская ответила, что членство — дело сугубо личное, в клубе много людей, «занимающих определенные должности», но разглашать их имена не стоит.

Астролог Тамара Глоба заявила, что быть толстяком — это не только интересно, но и полезно: звезды благоприятствуют им.

Поэт В. Вишневский повеселил публику специфическими стихами:

О, мы опять поедем к бабам,
Беспрецедентным по
масштабам.

Видимо, он спешил еще на одну презентацию...

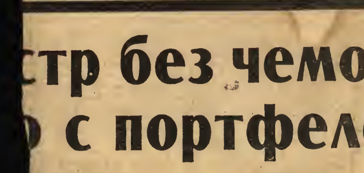
Оказывается, перед тр… зой у толстяков есть хоро… традиция — собрать дел… предложения в помощь… братьям по размерам. П… лекции специалиста из ин…тута питания предлож… было одно — пройти в с… ний зал. Один очень из… ный артист пришел в гост… начально с этим предлож… ем. Но был, видимо, огр… чен во времени и поки… клуб довольно быстро.

Шампанское, пирожные… ромный торт... Ерунда, … толстяки любят покуш… Больше они любят угощ… Худые в массе своей жу… листы показали выс… класс в уничтожении «х… вы». Некоторые из них, … ти, изъявили желание не… ленно вступить в клуб … бин-Бобин».

— Моральное право … толстым имеет каждый,— … вила Мария Слободская.

Серафим БЕРЕСТО…

Фото из журнала «Домов… и Андрея Филатова, смен… шего фотокамеру на … рожн…



…стр без чемо…
…о с портфел…

Министру Сергею Глазьеву — 32 года. Прошение об отставке он подал через семь месяцев после своего назначения.



Севастополе после отдыхающих убывало быстрее: аоенные тайны (не самого секретного и мощного из флотов Союза) или продукты питания (не самые лучшие в СССР по качеству). Но после ваедения въезда по пропускам а городе стало заметно чище на улицах н просторнее в очередях. О соблюдении на ЧФ режима секретности (на сколько процентов он аырос) судить трудно: обороноспособностью Родины на базарах торгоаать было непринято. Ею торгуют сегодня на политических рынках. Делится все-таки флот или не делится? Если «да», то на сколько? Если «нет», то за какие уступки?

◇

Делят асе чаще на площадях. Или не делят. Тут уж смотря чей митинг. Под российским флагом, Андреевским и аоенно-морским СССР — не делят. Под желто-голубым украинским — «еще и останется». Простые и добрые, когда пороань. люди. Те, что раньше делили только самих людей: на местных и отдыхающих Теперь — наэлектризованно, а подчас и озлобленно — город и флот. «Дайте мир этой земле», «Севастополь никогда не был городом-безумцем». Под добрыми лозунгами, писанными доброй рукой. Все вместе Но с жаркими ртами. Опасно жаркими.

А потом. не а силах успокоиться сразу от неаозможности «за один присест» дока аать свою правду, расходятся по отстроенным после последней войны домам. И до тошноты к жизни обжитым «коммуналкам» Их сейчас а городе-герое 1920. Если считать, что а гол их становится на 6—8 меньше, то через четверть тысячелетия не станет совсем. Чьим тогда будет Севастополь?

◇

Некоторые утверждают: советским. И вполне иешутейно призывают бороться за аозрождение Союза. Как В. Романов, например, — председатель оргкомитета Союза трудящихся Севастополя, член горкома Соцпартии Украины. И аргументирует свою позицию на страницах газеты ЧФ «Флаг Родины» аполне логично. Главы правительств (а

[redacted]

это смотрит проще: «Дайте нормально жить». И аернт, что асе «утрясется», как «утряслось» с появлением жвачки а свободной продаже, «чартероа» а Турцию а свободном плавании и свободы печати в лице «Спид-инфо».

Но как похожи мы асе — молодые, седые. энергичные и от этой как бы жизни уставшие. Всем н м не хочется воевать на кухне кастрюлями и доводами на митингах. Всем нам одинаково жаль милицию, отстоявшую в одном Севастополе свыше 3000 постосмен в оцеплении, тех, кто «за» н тех, кто «против»,— она бы, родимая. лучше бандюг ловила. А мы бы спокойно прошлись по Большой Морской — без знамен и лозунгов. И обсуждали бы только виды на урожай а винсовхозе «Золотая балка» — без страха испить горькую чашу разочарования. Не в вине — в политиках.

Эдуард ДОЛЯ.

[redacted]тр без чемоданов, [redacted] с портфелем

Министру Сергею Глазьеву — 32 года. Прошение об отставке он подал через семь месяцев после своего назначения. Доктор экономических наук. Ученик известного экономиста Евгения Ясина.



[redacted]ний возглавляемой мною правительственной делегации, перечеркнувшем огромную подготовительную работу МВЭС и подорвавшем авторитет России в странах Африки.

Нет также и связи между этими конкретными людьми и борьбой мафиозных структур за власть в тексте моего заявления. Это же относится и к упоминанию комиссии под председательством Ю. Калмыкова. В тексте достаточно четко разделены изложение причин ухудшения условий моей работы на посту министра и описание конкретной ситуации, вынудившей меня подать прошение об отставке.

— Сергей Юрьевич, согласитесь, выглядело все это несколько странно: только пошли разговоры о вашей отставке, даже увольнении за грубейшие нарушения в работе МВЭС, как вы улетаете в Африку. Ведь именно так истолковали ваш отъезд недоброжелатели...

— Было распоряжение премьер-министра, анзит готовился давно, в Африке была передовая группа, никакого секрета из поездки мы не делали, ее сроки были определены распоряжением и широко известны. Поэтому привязывать вылет к моменту обвинений в мой адрес можно, лишь предиамеренно искажая факты. Понимаете, надо отделять чисто бюрократические интриги, от которых, кстати, не свободно любое правительство, от настоящей работы. В данном случае интересы дела были принесены в жертву интересам и амбициям отдельных людей, воспользовавшихся политической конъюнктурой. Последняя складывается под алиянием многих факторов и, конечно, не определяется давлением преступных групп, инструменты которого совсем другие — подкуп, шантаж, угрозы.

— А лично вам угрожали?

— Напрямую — нет. Хотя информация кое-какая поступает. Но прямому даалению [redacted] агрессианы.

— Однако вы обладаете таким объемом информации. что могли бы без труда нейтрализовать очень многих влиятельных деятелей. Просто хотя бы намекнуть им на существование такой информации...

— Сбор компромата не является нашей задачей. Текущую информацию, которую мы собираем для выполнения своих задач, предоставляем только тем, кто имеет право ее получать. К нам приходит очень много поручений, некоторые из них иногда пытаются трактовать как проявления личной заинтересованности, попытки давления. Но обычно за получаемыми официально поручениями стоит государственная необходимость, и мы обязаны их исполнять. Если же есть сомнения а целесообразности, то я обязан написать докладную руководству.

— Случалось?

— Видите ли, если речь идет о нарушениях, выявленных собственными силами, то мы обращаемся в отделы правительства, Контрольное управление, администрацию Президента, передаем дела в прокуратуру. Пока не проведено расследование, я бы не хотел по этому поводу распространяться.

— И все-таки: у вас есть свои представительства за рубежом, прочие источники информации. Вы могли бы сильно уменьшить потери России от нелегального и не вполне легального экспорта.

— Естественно, мы это делаем а пределах своих полномочий. Но в принципе контроль за соблюдением законодательства — дело других ведомств: Таможенного комитета, министерств безопасности, внутренних дел и так далее. Если кто-то занимается контрабандой, то мы можем только довести эту информацию до таможенного комитета и Министерства безопасности...

— И тем не менее Эстония, не имея своих цветных металлов, стала крупнейшим экспортером их на рынке Европы.

— Да, в прошлом году так и было.

— Вы не могли бы оценить размеры теневого экспорта?

— Достоверно об этом можно судить только по результатам разовых проверок типа операции «Трал» и на основании экспертных оценок. Могу лишь сказать, что фантастические цифры, которыми часто оперирует пресса, не отражают достоверно истинные масштабы контрабанды и утаивания валютной выручки.

— Но Россия уже основательно подорвала мировой рынок цветных металлов, например, алюминия; частные фирмы и фирмочки гонят на экспорт минеральные удобрения, лес, уголь, все, что угодно, вплоть до стратегического сырья. Обогащенный уран, цезий, стронций, даже об оружейном плутонии уже говорят как о товаре, называют точные расценки. Что-то надо с этим делать?

— Если отбросить преувеличения и попытки сделать сенсацию на горячем материале, то останется не так уж много достоаерно известных фактов такой «торговли» в текущем году. Вся работа МВЭС а последнее время нацелена на то, чтобы прекратить бесконтрольный, демпинговый выброс российских тоаров на мировой рынок. Главное направление, через которое бесконтрольно уходило сырье в прошлом году,— вывоз его в ближнее зарубежье, для чего фактически не требовалось лицензий. А дальше значительная его часть реэкспортировалась почти без препятствий. Стоило нам ввести единую систему лицензирования экспорта как в ближнее, так и в дальнее зарубежье (а произошло это в октябре прошлого года), как вывоз резко сократился. И это хорошо видно по рынку цветных металлов, где цены сразу начали стабилизироваться.

— Но в то же время многие российские регионы начинают вводить свои правила: Дальний Восток, автономии... Как быть?

— Пока у нас таможенная политика едина. И она не может быть другой в целостном государстве. Если на одной территории действуют разные таможенные правила, то это уже разные экономические территории. Здесь мы занимаем очень жесткую позицию по отношению к тем главам регионов, которые хотели бы получить права на выдачу лицензий и на получение таможенных пошлин. Только через систему уполномоченных МВЭС можно получать лицензии на экспорт.

— А Татарстан? А Чечня?

— Таможня у нас одна, хотя есть много нормативных актов, противоречащих российскому законодательству. Таможня должна пропускать только те грузы, которые идут с нашей лицензией, брать тариф, установленный Россией. Попытки незаконно удержать часть таможенных пошлин в своем бюджете, так же как и отказ от платежей в федеральный бюджет, иначе как преступлением не назовешь. В целом же нам пока удается вести единую внешнеторговую таможенную политику.

— Регионы и организации часто обращаются в правительство с просьбой о предоставлении льгот. Вы должны были с ними разобраться — было такое распоряжение президента. Есть результаты?

— Многие регионы и предприятия не смогли вразумительно объяснить, как они использовали льготы. Перечислять их долго — скажу лишь, что свыше ста «льготников» лишились права на благосклонное отношение к ним со стороны государства. А сейчас, после принятия закона о таможенном тарифе, правительство вообще не имеет права давать льготы, если они выходят за рамки бюджета. На практике это означает, что мы просьб о послаблении таможенного режима уже не рассматриваем.

— О жесткости МВЭС вообще ходят легенды среди как традиционных, так и новых экспортеров. Вот и накануне скандала с вашим заявлением об отставке вы отлучили от внешнеторговой деятельности большое количество фирм. Именно это решение, говорили многие специалисты, и послужило поводом для вашего устранения. В чем суть ваших нововведений?

— Сырье вывозим, а доходы от экспорта оседают неизвестно где. По крайней мере какая-то часть доходов. Нам не оставалось ничего иного, как ужесточить контроль за экспортом. Для этого мы самостоятельно начали вводить автоматизированную систему контроля за вывозом сырья. Предприятия, которые хотели бы продления своих полномочий в качестве экспортеров, должны полностью перед нами открыться. То есть где, кому, чего, сколько и по какой цене продано; наличие капитала, в том числе и валютного. Это наше главное требование — полная прозрачность работы, включая доступ к банковским счетам.

— Даже если эти счета в Женеве или Торонто?

— Это не имеет значения. Все счета, через которые идут внешнеэкономические операции, по стратегически важным сырьевым товарам, должны быть под контролем государства. Кстати, это требование не пугает серьезные фирмы, работающие честно,— очень многие традиционные экспортеры уже перерегистрированы. Мошенников, конечно, отпугивает.

Кроме того, мы не регистрируем в качестве участников внешнеэкономических связей те предприятия, которые обзаводятся титулом «спецэкспортера» только ради престижа, дескать, они солидная фирма с выходом на внешний рынок. На самом деле у них ни опыта работы, ни квалификации. Таких мы отсеиваем.

— Наверное, приходится сталкиваться с сопротивлением не только самих предпринимателей, но и тех, чьи заказы они выполняют? У разных министерств и ведомств — разные интересы. Скажем, для экономики было бы очень полезно выполнить в полном объеме пресловутый индийский контракт на поставку ракетных двигателей, а Министерство иностранных дел видит в этом препятствие для улучшения российско-американских отношений...

— Противоречия обязательно возникают, такова жизнь, важно, чтобы в конце концов было найдено решение, устраивающее все стороны. Если же какое-либо ведомство, пренебрегая кооперацией с другими заинтересованными сторонами, зарывается в своих ведомственных интересах или амбициях, то правительство «отыгрывает назад», восстанавливает баланс.

— Но ведь, кроме Индии, есть почти аналогичные проблемы с Ираном, Ливией, Югославией. То есть ваши противоречия с МИДом приобретают характер хронического заболевания.

— Наоборот: болезнь — это когда застой и всеобщее согласие. Наша задача состоит в одном — создать наилучшие условия для экономического роста в России. Мы стараемся увеличивать экспорт готовой продукции, в том числе наукоемкой и высокотехнологичной. Такая продукция часто имеет двойное назначение, а может оказаться и чисто военной. Мы стараемся выйти на зарубежные рынки и потому каждую политиче-

и самим пострадать. Поэтому мы осторожничаем. А у МИДа — свой круг проблем, которые тоже надо решать. Поэтому некоторые противоречия между МВЭС и МИДом неизбежны. Но последнее слово всегда остается за президентом и премьер-министром.

— Тем самым вы фактически отрицаете возможность проведения политики двойного стандарта. А те же Соединенные Штаты Америки, другие страны Запада вовсю используют этот принцип: политики запрещают торговлю оружием, а предприниматели торгуют вовсю. Ирак, скажем, был вооружен преимущественно европейскими странами, СССР в списке поставщиков вооружений для Хусейна занимал далеко не первые строчки по объемам поставок...

— Наше правительство имеет куда больше рычагов влияния на производителей, большинство из которых в наукоемкой промышленности находится еще в государственной собственности. Можно попросту уволить руководителя госпредприятия за нарушения международных обязательств. На Западе же предприниматель всегда взвешивает, что ему выгоднее — нарушить эмбарго в погоне за сверхприбылью, рискуя попасть под санкции своего правительства, или же его соблюдать. Так что «двойной стандарт» не всегда политика правительства той или иной страны.

— Но все течет, все меняется: в России тоже появляются независимые от государства предприниматели. Есть ли у МВЭС возможность контролировать направления их деятельности?

— Я об этом и говорю: мы усиливаем контроль за экспортерами, будь это государственная или частная фирма. У нас есть банк данных, где записаны все выданные лицензии. Единственный в стране, кстати. Он автоматизирован, продублирован и защищен вполне достаточно. Начиная с сентября, по мере перерегистрации экспортеров, мы будем получать полную информацию о движении доходов от экспорта сырьевых товаров. Мы будем иметь сведения о соответствующих торговых фирмах. Если нужно, мы собираем данные и за рубежом. Так что мы имеем реальную возможность активно влиять на экспортно-импортную политику страны.

— Наконец, не могли бы вы коротко сформулировать сверхзадачу своего министерства?

— Это очевидно: улучшение экономической ситуации в стране, создание условий для возобновления экономического роста. Для этого избрано стратегическое направление — изменить баланс внешнеторговых операций, все еще преимущественно основанных на продаже сырья, в пользу продукции машиностроения. И постепенно, шаг за шагом, нам удается изменять структуру экспорта. Смотрите, цены на наши привычно-экспортные товары снижаются, а объем экспорта тем не менее растет. Наметился заметный опережающий рост машинно-технического экспорта. Это, я думаю, уже долгосрочная тенденция. Экономика начала адаптироваться к новым условиям, выработала новый механизм внешней торговли.

Федор СИЗЫЙ,
Евгений АНИСИМОВ.

Кажется, одной таможней будет меньше

В Алматы прибыл Виктор Черномырдин. Вчера в 10 утра он вместе с Назарбаевым торжественно открыл Дни культуры России в Казахстане. И с этого дня весь месяц в местных театрах и дворцах будут идти спектакли Малого театра, Большого, концерты Плетнева, Спивакова и других российских звезд.

А Назарбаев с Черномырдиным вечером улетели в Кокчетав. Там пройдет очередная встреча руководителей граничащих между собой областей России и Казахстана, по некоторым данным, уже в октябре могут быть сняты таможенные посты на казахстанско-российской границе.

Евгения ДОЦУК.
(Наш корр.).

Процесс ГКЧП: первая победа

Похоже, следователи российской прокуратуры не намерены больше мириться с чрезвычайно вольным обращением с ними прессы. Примером такого обращения была и статья в газете «Подмосковье» от 19 июня. Автор статьи Б. А. Куркин обвинил заместителя начальника отдела Генеральной прокуратуры РФ Юрия Ликаное в применении незаконных методов следствия в отношении членов ГКЧП.

Прокурор не стерпел такого оскорбления и подал в суд. Краснопресненский народный суд города Москвы поддержал его иск, обязав ответчика — журналиста Куркина выплатить Ликанову 250 тысяч рублей компенсации. Газета обязана опубликовать опровержение.

Дмитрий БАБИЧ.

Поможет выжить «Гербалайф»



«Гербалайф» придумал мужчина, американец Марк Хьюз. Его мать, актриса, страдала навязчивой идеей похудеть и умерла от истощения в психиатрической клинике, когда юноше было восемнадцать. Хьюз посвятил себя медицине и в сотрудничестве со специалистом по питанию Американского центра аэронавтики (НАСА) Ричардом Маркони изобрел натуральный продукт, состоящий из трав, тысячелетиями известных китайской медицине, произрастающих в Тибете и ныне — на частных плантациях в Калифорнии. Хьюз оказался во главе транснациональной корпорации «Гербалайф», которая на «золотых страницах» Гиннесса упоминается как самая прибыльная компания в мире. И все это благодаря не только замечательным свойствам продукта, но и принципу его распространения — «из рук в руки», от клиента, ставшего дистрибьютором после необходимой подготовки,— другому клиенту. Таким образом, абсолютно исключается обезличенная продажа через магазины или аптеки. Каждый клиент знает своего распространителя или дистрибьюторскую контору и поддерживает с ними контакт на протяжении всего курса.

За 13 лет фирма сумела организовать свои склады в 20 странах мира и отладить широкую сеть распространения. Около года назад «Гербалайф» добрался и до нас. В России появились свои дистрибьюторы. И надо сказать, многим из них в очень короткое время удалось сделать приличную карьеру и неплохие деньги. Продукт обходится клиенту в 125—150 долларов. Однако, как он ни дорог, его покупают люди разного достатка. Что ж, деньги и здоровье — главные страсти человеческие.

Итак, фирма приглашает к сотрудничеству организации и частных лиц для распространения этого уникального американского препарата. Тел.: (095) 522-05-41.

Также возможна продажа отдельным клиентам. Тел. в Москве (095) 399-46-94; в Челябинске —(3512) 41-56-89.

Комментарий доктора В. В. Калашникова:

— «Гербалайф». Попутно он излечивает некоторые серьезные заболевания, например, астму, остеохондроз и, конечно, ожирение. В течение месяца, не отказываясь от привычной пищи, вы принимаете эту еду. Вскоре почувствуете, что пропал неумеренный аппетит и любовь к жирам, жареному, к соли и сахару. Кожа стала эластичной, вес идеальным, в беспокоившие вас недуги исчезли. Однако помните, что при бессистемном его употреблении без консультаций со специалистом эффект может быть обратным.

Валерия ЛЕНИНА.

...и ПОСЛЕ



Скажу по секрету: «за так» не поправишься

Заболела у нас мама. Пришел врач, поставил диагноз: нарушение мозгового кровообращения. Лекарство выписал. И заверил: купить его — нет проблем!

Маме — 90. И доктор в уголке на рецепте сделал магическую для любого старика пометку — бесплатно! Вот тут-то все и началось. Сначала безрезультатно обошла ближайшие от дома аптеки, потом стала бегать от одной к другой по соседним районам. И неизвестно, до каких пределов расширился бы радиус моих поисков, если бы после недельных мытарств добрые люди не растолковали, в чем тут дело. Оказывается все в той же самой магически-злополучной пометке: как только провизор видит слово «бесплатно» — так от ворот поворот.

Как следует себя вести в подобных случаях? Подходишь к окошку, спрашиваешь, есть ли лекарство — а оно уже есть! — и оплачиваешь... стоимость «бесплатного» лекарства.

Так я и поступила, благо, к тому времени моя мама уже сама выздоровела.

Людмила МАРИНА.

Бахус под гипнозом

Алкоголик — он такой оптимист. Уверен, что пьет по своей собственной воле и столько, сколько сам хочет. Только вот тяжелое получается похмелье.

В наркологический центр «Дар» вот уже пять лет идут за помощью люди, страдающие от алкоголизма. Слышите — страдающие?! «Чьи-то близкие и не все уже любимые. Побывав на сеансе гипноза, и впрямь подумаешь, что специалисты центра добрались-таки до Бахуса.

— «Дар» — единственный наркологический центр, имеющий патент на лечение методом А. Р. Довженко,— говорит его директор Зоя Ивановна Зелинская. Научным руководителем нашего центра является сам автор метода — А. Р. Довженко, а сеансы лечебного гипноза проводят члены его семьи и ближайшие ученики,— это уже гарантия полного излечения. Но наши пациенты и их близкие должны знать, что метод этот — не чудо. С помощью гипнотического воздействия тяга к алкоголю действительно снимается. Но после лечения начинается трезвая жизнь. И в ней нет места иллюзиям: подумаешь, мол, кодированье, вот выпью и посмотрю, что будет. Одни приходят, говорят: закодируйте на пять лет, другой — на десять. Наше главное условие — пациент должен сам, добровольно решиться раз и навсегда покончить с этим злом. За годы работы таких набралось около ста пятидесяти тысяч.

Эффективность метода действительно велика — девяносто семь процентов! Здесь готовы помочь всем. Поэтому на связи круглосуточные телефоны: 227-01-18, 297-66-42, 297-65-44, 227-02-13. Больной приходит на консультацию, врач его обследует и назначает день лечения. Консультации проводятся ежедневно с 10 до 16 часов. Дни сеансов лечебного гипноза — вторник, среда, воскресенье с 9 утра. Иногородние могут попасть на сеанс сразу, как приедут, только для этого должны воздержаться от спиртного в течение двух недель.

И, видно, чудо происходит, если этот адрес в Москве — Костомаровский пер., 3, Дворец культуры Метростроя — так популярен.

(Проезд: ст. метро «Курская», выход к магазину «Людмила»).

В. ЗИНКОВСКАЯ.

Обнимитесь с дубом!

Давно известно, что лес — классный врач! И, как выяснили специалисты, воздействие на нас могут оказывать не только живые деревья, но и бревна, и даже... мебель.

Вот только какое? Оказывается, далеко не каждое дерево может стать лекарем. Только очень стройное, с прямым стволом. А вот прогнутое, с двумя-тремя стволами свидетельствует о том, что вы попали в геопатогенную зону.

Деревья, как, впрочем, и люди, способны одни дарить, а другие забирать энергию. Так, энергию дарят дуб, ясень, береза, липа, реже — сосна, а «вампирят» — тополь, осина, ель, черемуха, ольха, маньчжурская береза.

Больному хорошо подойти сначала к дереву, которое забирает энергию, а потом которое дарит. Но процедуру эту лучше не затягивать.

«Я былъ лысым»

Роскошные волосы — не роскошь, а... средство обольщения. Если они есть.

Центр здоровья и культуры Индии, который открыла в Москве фирма «Лакшми — Ганеш», помог уже не одной сотне пациентов. Здесь успешно используется метод восстановления и укрепления волос, благодаря которому эта фирма буквально покорила избалованные изобилием всяческих препаратов и косметических средств США, Японию, Норвегию, Данию, где «Лакшми-Ганеш» имеет свои представительства.

— В основе лечения — целебные свойства травы ши-дзе, растущей в высокогорьях Индии,— рассказывает директор фирмы господин Ганеш.— По силе воздействия на организм человека она сравнима разве что с женьшенем. Препарат на ее основе нормализует функцию жировых желез, улучшает кровообращение, насыщает кожу головы железом. Все это способствует быстрому росту волос, изменению их структуры. Естественная пигментация волос усиливается, а образование седины притормаживается. Более того, ши-дзе омолаживающе воздействует на весь организм: исчезают «мешки» под глазами, улучшается кожа лица, проходят головные боли. А главное — результат лечения заметен довольно быстро, недели через три.

Среди пациентов центра немало молодых людей. Ведь заболевания волосяного покрова связаны, по мнению специалистов, отнюдь не с возрастом, а с нарушением питания кожи и волосяных луковиц. Улучшить его — значит устранить причину неумеренного выпадения волос.

Лечение необременительно для пациента и заключается в применении препарата по схеме.

— Мы отказываем лишь абсолютно лысым,— продолжает Ганеш.— Тут уж, кроме парика, ничто не поможет. Но если хоть пушок имеется — использование нашего метода вполне эффективно. Тем более, что он, в отличие от многих ныне широко применяемых, абсолютно безвреден. А о его дешевизне и говорить нечего! Сравните: курс криотерапии в столичных клиниках

Ноу-хау

Казалось бы, стоило городить лазерную установку для такого пустячного дела — взятия из пальца крови? Оказывается, стоило. Лазерный перфоратор для взятия крови гарантирует бесконтактность, стерильность, а следовательно, исключает опасность заражения СПИДом и любой другой инфекцией. Никакой из существующих способов подобной гарантии не дает.

Прибор прост и надежен в обращении. Световой импульс, посланный перфоратором со строго заданной энергией, мгновенно формирует оптимальную ранку на коже, и пациент видит капельку крови на пальце. Этот метод исключает, в отличие от традиционного, необходимость повторной манипуляции: глубина ранки всегда постоянна и не зависит от качества инструмента или навыка лаборанта.

Прибор, не имеющий аналогов в мире, создан Институтом общей физики Российской академии наук совместно с Центром разработки, выпуска и эксплуатации лазерной медицинской техники «АСТР» Минздрава России.

◇

Специалисты АН Украины впервые предложили для индивидуальных потребителей устройства, очищающие питьевую воду от радиоактивных элементов и ионов тяжелых металлов — сорбционный фильтр «АГУС». Помимо радиации, фильтр избавляет воду еще и от пестицидов, ядохими-

ЛЕЧИТЕСЬ НА ЗДОРОВЬЕ!

Но лучше не хворайте. А уж если что, совет — рассчитывайте на себя. Ибо, как подсказывает жизнь, почти все наши болячки от лени и невежества.
«Хочешь — стань!» Стань красивым, стань здоровым, стань счастливым!

Как в аптеке!

Вот так воскликнешь по привычке для убедительности. И задумаешься: а так ли уж все точно ныне в аптеках?

Государство из-за отсутствия валюты не справляется с поставками медикаментов.

А тут еще Минздрав предупреждает: качество лекарств оставляет желать лучшего.

— Не так уж все безнадежно,— успокаивает нас директор одной из самых известных сегодня фирм-поставщиков АО «Инвакорп» В. И. Гермак, к которому мы обратились за разъяснениями.— Ситуацию, на мой взгляд, могут сегодня существенно поправить мобильные коммерческие структуры. Что они уже и делают. Такие, например, необходимые препараты, как «Фестал» и «5-НОК» — государство уже давно не поставляло. Наша же фирма, изучив спрос, быстро этот дефицит ликвидировала.

— Чем ваша фирма отличается от подобных, и вообще существует ли конкуренция между вами?

— Конкуренция, конечно, имущества. Мы в основном работаем напрямую с аптеками, без посредников. У нас свой склад в Москве и компьютерная система учета. По звонку клиента информация заносится в компьютер, и, как правило, не позднее чем на следующий день мы сами доставляем продукцию на место. Насколько мне известно, такого не было даже при централизованном снабжении, работникам аптек приходилось самим ездить на склады. И поэтому неудивительно, что клиентов у нас становится день ото дня все больше. Мы работаем с 257 московскими аптеками, а также с региональными дилерами. В основном проводим оптовую продажу. Но, конечно, в исключительных случаях, помогаем и частным лицам.

— Сегодня витрины аптек пестрят множеством иностранных этикеток. Как разобраться в них!

— Лекарства, одинаковые по химическому составу и своему действию, порой в разных странах или у разных фирм-производителей... лекарства всегда сопровождаем аннотацией. Да практически все лекарства, закупаемые нами, имеют аннотации на русском языке.

К тому же наша фирма продает медикаменты, уже известные в нашей стране и пользующиеся повышенным спросом,— польские, венгерские, югославские, индийские.

— Качество и цена лекарств, какая тут связь!

— Естественно, я посоветую больным покупать лекарства дорогие и известных фирм (например, Сандоз, Апджон, Глаксо...). Но, согласитесь, не все могут это себе позволить. Наша фирма поэтому идет на закупки не самых дорогих, но уже известных, апробированных лекарств, в основном известных у нас производителей.

— Претензии по качеству случались!

— До сих пор не было. Были случаи неполной комплектации упаковок (буквально пару раз), и мы, естественно, бесплатно заменили лекарства на полностью укомплектованные. Тел. для оптовых покупателей:

гов в мире, создан Институтом общей физики Российской академии наук совместно с Центром разработки, выпуска и эксплуатации лазерной медицинской техники «АСТР» Минздрава России.

◇

Специалисты АН Украины впервые предложили для индивидуальных потребителей устройства, очищающие питьевую воду от радиоактивных элементов и ионов тяжелых металлов — сорбционный фильтр «АГУС». Помимо радиации, фильтр избавляет воду еще и от пестицидов, ядохимикатов, нитратов, даже от вредных бактерий типа холерного вибриона. По утверждению дегустаторов, вода становится не хуже родниковой.

◇

В Московском диагностическом центре № 1 применяется отечественный аппарат газоразрядной диагностики. Он предназначен для получения информации в виде снимков коронарных разрядов с подушечек пальцев обоих рук. Дает оперативную информацию о состоянии пациента, а также позволяет контролировать динамику терапевтического лечения. Все обследование занимает не более пяти минут.

◇

В 13-й московской клинической больнице — даром, что число несчастливое,— врачи успешно применяют новый метод обезболивания при операциях. Пациентам не надевают усыпляющие маски, не вводят обезболивающие препараты, а... подключают к ним аппарат так называемого электроимпульсного воздействия. Он снимает боль так же, как при анестезии. Это в первую очередь важно для тех, кто страдает повышенной чувствительностью к лекарствам и плохо переносит наркоз. Возможно, что благодаря новшеству хирургия откажется в скором будущем от наркотиков вообще.

Народ знал чем врачевать

Лечение суставов и остеохондроза.

Возьмите несоленую свежую рыбу, удалите крупные кости и прикладывайте на сустав, как компресс на ночь в течение 10 дней, перерыв — 2—3 недели, и можно снова повторить.

Средство для извлечения рыбной кости из горла.

Рыбью кость из горла удобно извлечь при помощи восковой свечи. Один конец свечи растапливаете на огне и быстро (пока не застыл) прижимаете к торчащему концу кости. Через полминуты воск застывает, кость в нем закрепляется и легко извлекается вместе со свечой.

Бессоннице

Мойте на ночь ноги горячей водой.

Отрезвление мертвецки пьяного

Лежащему на спине пьяному быстро и сильно потрите одновременно оба уха ладонями. Прилив крови к голове приведет его в чувство, и через минуту он назовет вам даже свой адрес.

которому мы обратились за разъяснениями.— Ситуацию, на мой взгляд, могут сегодня существенно поправить мобильные коммерческие структуры. Что они уже и делают. Такие, например, необходимые препараты, как «Фестал» и «5-НОК» — государство уже давно не поставляло. Наша же фирма, изучив спрос, быстро этот дефицит ликвидировала.

— Чем ваша фирма отличается от подобных, и вообще существует ли конкуренция между вами?

— Конкуренция, конечно, есть. И это нормально. Но у нашей фирмы в отличие от других — существенные пре... нас становится день ото дня все больше. Мы работаем с 257 московскими аптеками, а также с региональными дилерами. В основном проводим оптовую продажу. Но, конечно, в исключительных случаях, помогаем и частным лицам.

— Сегодня витрины аптек пестрят множеством иностранных этикеток. Как разобраться в них?

— Лекарства, одинаковые по химическому составу и своему действию, порой в разных странах или у разных фирм-производителей имеют разные названия, например, вольтарен и диклофен. Мы такие ле... пример, Сандоз, Апджон, Глаксо...). Но, согласитесь, не все могут это себе позволить. Наша фирма поэтому идет на закупки не самых дорогих, но уже известных, апробированных лекарств, в основном известных у нас производителей.

— Претензии по качеству случались?

— До сих пор не было. Были случаи неполной комплектации упаковок (буквально пару раз), и мы, естественно, бесплатно заменили лекарства на полностью укомплектованные. Тел. для оптовых покупателей: 330-25-38.

Максим ЧЕРНЫШОВ.

Сами себе доноры

Есть в России банк. Самый крупный в Европе. Но хранят в нем не деньги, а кровь. Криобанк («крио» — заморозка) был создан при Институте переливания крови вскоре после войны, в 1946 г., когда наши ученые освоили способ сохранения органических тканей при помощи жидкого азота. Донорскую кровь и костный мозг стали замораживать в специальных холодильных резервуарах и хранить в течение двадцати лет. С тех пор технология практически не изменилась, а самих доноров по разным причинам заметно поубавилось. Поэтому в хранилищах криобанка некоторые из контейнеров помечены специальными кодами. Это «именная» кровь, принятая, как багаж, на хранение. Ее сдают люди сами для себя, перед сложными операциями, просто на случай, не дай Бог, трагедии. Такое практикуется во всем мире. Но в нашей стране за хранение крови платят наличными — от 40 тысяч в год. На Западе же подобный вид донорства входит в систему медицинского страхования, что намного дешевле для пациента.

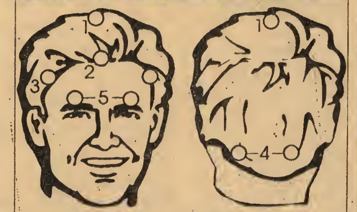
[redacted]

для пациента и заключается в применении препарата по схеме.

— Мы отказываем лишь абсолютно лысым,— продолжает Ганеш.— Тут уж, кроме парика, ничто не поможет. Но если хоть пушок имеется — использование нашего метода вполне эффективно. Тем более, что он, в отличие от многих ныне широко применяемых, абсолютно безвреден. А о его дешевизне и говорить нечего! Сравните: курс криотерапии в столичных клиниках стоит сейчас более 13 тысяч рублей, фотосинтез — почти 40! Наш курс лечения, рассчитанный на месяц, пока не дороже 2,5 тысячи рублей. А для тех, кому и эта сумма не по карману: людей малообеспеченных, пенсионеров — и того меньше. Кстати, тем, кто сам лично прийти в центр не может, расстраиваться не стоит. Центр может выслать препарат и подробную инструкцию на дом.

Тел.: (095) 174-15-74, 128-10-23, 461-92-03, 301-65-52, 158-46-57.

ТОЧЕЧНЫЙ МАССАЖ



Самомассаж рефлексогенных зон помогает:

1-ой - при головокружении, шуме в ушах, ощущении неуверенности в себе и страха.

2-ой - при боли в лобной части головы, носовом кровотечении, сильном сердцебиении.

3-ей - при боли в височной области, мигрени, невралгии тройничного нерва.

4-ой - при головных болях в затылке и укачивании в транспорте.

5-ой - при утомлении глаз, головокружении и болях в лобной части.

Выполняют точечный массаж подушечкой среднего пальца.

Полосу подготовила Елена МАКСИМОВА.

Снимите очки-велосипед!

После появления в «Комсомольской правде» рекламы самого крупного в России производителя мягких контактных линз МП «Северный ветер» в редакцию стали обращаться читатели с просьбой подробнее рассказать об этой фирме. На их вопросы мы попросили ответить заместителя директора предприятия Дениса Ратникова.

— Денис, поскольку у меня со зрением тоже есть проблемы, считайте, что я преследую сегодня и личный интерес...

— Да и мы, в сущности, тоже. Такая беседа нам очень кстати: есть что сказать и возможным пациентам, и специалистам. Тем более что почта у нас немалая, количество писем, звонков постоянно растет. И чем больше их изучаешь, тем яснее видишь, в каком убогом состоянии в стране находится этот вид медицинской помощи. Скажу больше: многие и представления-то не имеют о выпускаемых нами изделиях. Вот смотрите, что пишет один из приславших нам письмо: «Нельзя ли приобрести у вас контактные линзы в оправе». Другой просит...

Впрочем, как бы нам не скатиться к иронизированию — тут ведь плакать надо. Потому что элементарная во всем цивилизованном мире услуга больному у нас являет собой огромную проблему. И очень хорошо, что с вашей и нашей помощью люди пытаются разобраться, что же тут к чему.

— В таком случае вот первый вопрос: вы рекламируете неоспоримые преимущества мягких контактных линз перед очками. В чем же оно состоит?

— Самое главное, что зрение не ухудшается: оно остается на одном уровне. Кроме того, в отличие от очков линзы дают стопроцентную коррекцию и не изменяют масштаб зрения. Они не запотевают, подобно очкам, на холоде, не образуют пролежней на переносице.

— Зато я слышал, с линзами больше других хлопот: они требуют специальных знаний по уходу за собой, постоянного медицинского вмешательства.

— Скажем так: слухи сильно преувеличены. Наши пациенты приобретают необходимые знания и навыки по уходу за линзами всего за два-три часа. К тому же они достаточно просты.

— Хотите сказать, что через два-три часа общения с пациентом вы расстаетесь навсегда?

— Нет, конечно. С первого дня пользования нашими линзами каждого пациента наблюдает специалист. Но ведь и тот, кто носит очки, должен быть в постоянном контакте с врачом.

— Если я все правильно понимаю, при условии постоянного врачебного контроля противопоказаний в использовании мягких контактных линз нет?

— Некоторые ограничения все же есть. Они касаются в первую очередь старых людей, у которых формируется астигматизм. С помощью мягких линз, которые мы сейчас выпускаем, откорректировать его нельзя. Тут нужны выполненные по специальному заказу жесткие линзы.

— Иными словами, стариков просим не беспокоиться...

— Да, но лишь месяца два-три. Затем и мы начнем выполнять такие же сложные заказы.

Но я не закончил ответ на ваш последний вопрос. Есть еще одно серьезное ограничение в использовании линз: о них минимум на полгода должен забыть больной, перенесший операцию на глаза. Иначе он рискует нанести роговице травму.

— А в остальном и геолог, и турист, и альпинист могут с линзами на глазах смело отправляться в длительное путешествие!

— Разумеется. Но не забыв при этом взять с собой необходимые препараты для ухода за линзами.

— А спортсмены, пользующиеся линзами, могут с ними прыгать, бегать, плавать, нырять!

— Вот нырять и плавать не рекомендуется. При контакте с водой линза утрачивает свойство присоски. Ее можно просто потерять.

— Допустим, никаких ограничений нет, человек сменил очки на линзы, походил в них лет семь — десять, а потом решил вернуться к очкам. Отразится это как-то на его зрении!

— Такой случай представить трудно. Для людей, которые долго носят линзы, они становятся потребностью такой силы, которую я бы сравнил с наркотиком.

— Вот очень важный для заинтересованных людей вопрос: насколько современны модификации линз, которые предлагает «Северный ветер» и вообще технологии их изготовления на вашей фирме!

— Мы используем технологию, оборудование и сырье швейцарской фирмы «Гфеллер» — ведущей в мире фирмы этой отрасли. С нею поддерживаем самые тесные и добрые отношения.

— Вы рекламируете еще какие-то аксессуары. Что это!

— Все то, что необходимо для правильного ухода за линзами и их хранения. Например, контейнер с физраствором, набор специальных шампуней и другие препараты, которые мы закупаем за рубежом.

— Не думаете сами освоить их производство! Импортные-то, наверно, дороговаты!

— Не только думаем, но уже и действуем. К концу года на закупленном за рубежом оборудовании освоим выпуск полного комплекса очищающих растворов для линз. Пациентам они будут обходиться втрое дешевле, чем сейчас. Хочу подчеркнуть, что расширение ассортимента выпускаемых изделий и оказываемых услуг — для нас сегодня первейшая задача. К примеру, недавно начали производить солнцезащитные линзы, не изменяющие цвета глаз. А через пару месяцев будем изготавливать меняющие цвет глаз косметические линзы. Они очень популярны сегодня в мире среди юных модниц.

— Надо думать, товар будет ходовой. Москвички быстро узнают об этой вашей новинке.

— Вы напрасно акцентируете внимание на москвичках. Как раз наши пациенты — в основном иногородние, порой из самых дальних уголков страны.

— Выходит, без малого два десятка кабинетов, открытых вами в разных городах России, далеко не покрывают спроса на контактные линзы!

— Как нынче стало модно говорить — спасибо за вопрос. Филиалы не удовлетворяют и пятой части спроса. Потому теперь мы переходим к новому виду деятельности — оптовой торговле нашей продукцией. Производственные мощности уже позволяют нам в основном заполнить российский рынок. Теперь для оптовых поставок мы начинаем активно искать партнеров. Гарантируем им мировой уровень качества, постоянные (без срывов) поставки, самое внимательное отношение к их нуждам и трудностям. Для этого, кстати, собираемся открыть у себя сервисный центр по обслуживанию оборудования фирмы «Гфеллер», создать учебную базу для подготовки специалистов-оптовиков. Готовы помочь в любом городе создать такое же производство, как у себя, поставить и помочь установить оборудование, подготовить кадры, контролировать производство.

Это не голословные обещания. Мы уже имеем опыт. Недавно в Самаре открыта фирма «Северный ветер-2». Это первый наш партнер, с которым мы создали совместное предприятие. В свою очередь, оно открыло уже сеть медицинских кабинетов в Поволжье, которые работают с большим успехом. Это первый этап развития самарского предприятия. Далее — закупка нами в Швейцарии оборудования и открытие в Самаре полноценного производства контактных линз.

Словом, всем желающим сотрудничать с нами гарантируем успех.

Наш адрес: Москва, Поклонная ул., дом 8, корп. 2-а, здание детской поликлиники № 30, 5-й этаж.

Тел.: (095) 249-39-49.

Беседу вел Анатолий ФИЛАТОВ,
Москва.



Вы думаете, что вложить сюда ваучер - это выгодно?

Вы правы. Торговый дом "ГУМ" - это одно из самых рентабельных предприятий в России. Это знает каждый.

Вы, вероятно, также слышали или читали, что в России существуют десятки еще более прибыльных предприятий. К ним относятся, к примеру, гостиницы "Космос", "Минск", титано-магниевый комбинат "Ависма".

Первый Ваучерный фонд России владеет долей собственности всех перечисленных, а также многих других высокодоходных предприятий.

Специалисты аналитического центра Фонда уже просчитали экономическую эффективность вложений Ваших ваучеров и определили наиболее выгодные направления инвестиций. В связи с этим фонд реально стал крупнейшим владельцем московской недвижимости.

Вложив свой приватизационный чек в Первый Ваучерный Фонд, Вы так же, как и 3 миллиона россиян, уже ставших акционерами Фонда, становитесь совладельцем предприятий, акции которых уже приобретены Фондом.

Обмен ваучеров на акции фонда продолжается
во всех почтовых отделениях
по всей территории России.

Московские адреса Первого Ваучерного Фонда:

- Стремянный переулок, д. 28, стр.1 в здании Центральной Российской Универсальной Биржи, (ст. м. "Серпуховская") тел. 236-42-04, 236-45-02
- Сущевский вал, д. 50, в здании гостиницы "Северная", (ст. м. "Рижская") тел. 289- 00-04, 289-04-33

Первый Ваучерный всегда Первый!

МедиаС

Когда дипломаты приносят прибыль

Порассуждаем. Вопрос первый. Кто из нас любит ходить по магазинам? Думаю, вряд ли многие ответят утвердительно, если, конечно, речь не идет о магазинах дальнего зарубежья. Рассказы очевидцев, собственные впечатления от «тихие-о» сервиса, широта ассортимента греют душу, но опустошают кошелек: валюта, все-таки. Впрочем, окунуться в типичный западный «шоп» можно и в Москве, число их растет.

Вопрос второй. Многие ли из нас откажутся стать совладельцами валютного магазина и иметь стабильный ежемесячный доход в «зеленых» купюрах? Ответ очевиден: «Хотеть не вредно», после чего предлагается весело рассмеяться, вспомнить «Кавказскую пленницу» с классическим тостом о совпадении желаний с нашими возможностями. Во всяком случае я среагировал именно так, оказавшись на днях в валютном магазине «ОЛБИ-дипломат», что на улице Марии Ульяновой. В отличие от журналиста продавщица, задавшая вопрос, была настроена серьезно, резонно напомнив: «Мы рождены, чтоб сказку сделать былью, молодой человек!» И пророчески добавила: «Пройдет не год, не два, а месяц-полтора, и каждый желающий сможет стать совладельцем валютных магазинов концерна «ОЛБИ». Через акции нашей фирмы». Уверенность, с которой это было сказано, заинтриговывала и будоражила профессиональное любопытство. Что это: розыгрыш, готовящийся «мыльный пузырь» или одна из примет нарождающегося российского бизнеса? В общем я попробовал разобраться.

ТРИ ГОДА НАЗАД малоизвестный тогда концерн «ОЛБИ» создал акционерное предприятие вместе с управлением по обслуживанию дипломатического корпуса. Цель — сеть валютных магазинов, предназначенных для обслуживания дипломатов и иностранных журналистов, аккредитованных в СССР. (Отсюда и название магазина «ОЛБИ-дипломат»). Расчет был прост: валютный рынок только формировался, клиентов было немного. По сути, была предложена альтернатива «Березкам», которые к тому времени влачили жалкое существование и даже отдаленно не напоминали иностранцам привычные для них западные магазины, насыщенные всем необходимым. За помощью обратились к видным специалистам в области торгового бизнеса, которые, собственно, и разработали для АП концепцию торговли в России за валюту, опираясь при этом на международный опыт. Так, например, в соответствии с Женевской конвенцией всем дипломатам была предоставлена 10-процентная скидка. Проставит на оборот, т. е. быстрее бежит по дистанции, привлекая к себе все большее число клиентов. При этом правила «игры» потребовали изменения стиля работы с покупателем: начиная от обучения определенным навыкам торгового персонала, введения обязательных гарантий, замены продукции по требованию покупателя, доставки ее на дом и т. д.

Главным фактором, обеспечившим рывок из общего пелетона конкурентов, участники концерна считают введение внутрикорпоративных денег. Полтора года назад концерн «ОЛБИ» первым в стране создал систему пластиковых электронных денег. Купили за рубежом кассы, принимающие пластиковые «купюры», приобрели компьютерные центры для создания банка данных. Для покупателя все оказалось достаточно просто. Вносишь определенную сумму в рублях или долларах и получаешь карточку, с которой идешь в «ОЛБИ»-магазин. При этом владелец карты пользуется правом 10-процентной скидки на стоимость товара. Такой сервис понравился не только дипломатам. Круг покупателей вышел за пределы дипкорпуса, поскольку некоторые предприятия столицы решили выдавать часть заработной платы своим сотрудникам в виде карточек «ОЛБИ». На сегодняшний день число их держателей только по Москве — около 100 тысяч человек, т. е. каждый восьмидесятый.

Думаю, любопытно будет приоткрыть некоторую завесу над планами концерна. Как выяснилось, «ОЛБИ-карточки» выходят за рамки внутрикорпоративных денег на открытый простор. В Москве (предположительно с 1 октября) будет задействовано 120 точек по приему «ОЛБИ-карт». Специальные кассовые аппараты установят в крупнейших валютных и рублевых магазинах, универмагах, ресторанах, кассах. По этим же карточкам можно будет произвести обратное обналичивание валюты через банкоматы, известные всему миру. Правда, в отличие от Парижа они будут стоять не на улице (до этого нам еще далеко — вскроют тут же), а в помещениях банков, магазинов под пристальным оком охраны. Под эту акцию закупили дорогостоящий центральный компьютер с модемной связью по всем задействованным точкам и возможностью одновременного обслуживания 150 тысяч терминалов.

ПО ПРИЗНАНИЮ СПЕЦИАЛИСТОВ, входящих в корпорацию, розничная торговля — мощный инструмент по обораchиванию капитала «ОЛБИ», но не единственное направление деятельности. Банки, авиационные предприятия, строительство недвижимости в Москве и средства проходят до 5—6 торговых оборотов — циклов. Условно вложенные 100 долларов оборачиваются до 150, из которых вкладчику возвращается 120, а концерну — 30 долларов.

Независимые аудиторские компании, которые произвели оценку собственности магазинов «ОЛБИ-дипломат», определили ее в 100 миллиардов рублей. И это только по розничной валютной сети. Из бумаг следовал однозначный вывод — данная торговая сеть расширяется, что следует из возрастающих объемов закупок за рубежом, наличия своих транспортных предприятий, осуществляющих международные перевозки, больших складских помещений, арендуемых и строящихся терминалов под Москвой. Просматривая документы, приходя к выводу о несомненности благополучия фирмы, я все же не мог понять: зачем ей, способной и дальше самостоятельно управлять, контролировать валютные магазины, делать из них акционерное общество открытого типа и тем самым производить эмиссию ценных бумаг в открытую продажу?

РЫНОК ФОНДОВЫХ БУМАГ сейчас в стадии формирования. происходит акционирование крупных государственных предприятий. Но, к сожалению, многие из них находятся «на картотеке»: с огромной задолженностью государству, с необходимостью проведения реконструкции, изменения организации работы, на что придется потратить миллиарды рублей (если не долларов).

Предложение населению купить акции и стать совладельцами предприятия не заведомо убыточного, а уже сегодня имеющего громадные валютные прибыли, выпадает из общей привычной схемы. Мало кому предлагают «кусок» от готовой сложившейся программы, дающей прибыль. Обычно разговоры ведутся о будущем, пока что несуществующем «пироге». Дескать, один приносит яйцо, другой — стакан сахара, третий — муки. Когда испечем, тогда и поделим. Здесь же «пирог» уже существует.

Какая же корысть концерна «ОЛБИ» от создания АО открытого типа с привлечением широких масс населения? «Хотим создать национальную народную торговую сеть, отвечающую всем мировым стандартам»,— ответ, безусловно, достойный. Допускаю, что эта аргументация прозвучала и в Париже, и в Нью-Йорке в ходе анализа, экспертных оценок, использованных на двух специально организованных семинарах, посвященных теме «Формирование рынка фондовых бумаг в России». Но какой же бизнесмен забудет о своем коммерческом интере-

Есть еще один интерес у руководства концерна, который я назвал бы попыткой организации «мозгового штурма». Под это создается специальный опросный центр, куда будут стекаться все предложения от будущих акционеров с их последующей сортировкой и исследованием. Предполагается, что наиболее интересные идеи будут обязательно поощряться финансово, претворяться в жизнь, а самые активные акционеры — привлекаться к работе в концерне либо направляться за рубеж для обучения с последующей работой в фирме.

НОВАЯ СЕТЬ МАГАЗИНОВ «ОЛБИ-дипломат» должна быть разбросана по всей России, чему последние полгода посвящены переговоры концерна с администрациями краев, областей и крупных городов с населением в миллион (или более) жителей. В Санкт-Петербурге покупается крупная валютная сеть магазинов и переоборудуется под фирменный стиль «ОЛБИ», с тем чтобы открыть их до нового года.

Непосредственно процесс акционирования магазинов «ОЛБИ» продлится три месяца, начиная с конца сентября. Акции будут продаваться за рубли, ориентировочно — 10 тысяч за одну акцию. По оценке экономистов концерна, сейчас трудно говорить о проценте дивидендов, это станет ясно по окончании процесса акционирования. Принято решение, что дивиденды будут выплачиваться — по желанию — в рублях или иностранной валюте.

Нетрудно заметить, что стоимость акции приблизительно равна стоимости ваучера. «Будете ли вы использовать операции с приватизационным чеком?» «Мы готовы покупать ваучеры. Не менять, а покупать, поскольку прямой обмен одной ценной бумаги на другую запрещен. Может быть, это не логично, но мы предпочитаем действовать в точном соответствии с действующим законодательством. Те деньги, которые будут выданы человеку, могут, по его желанию, быть зачтены для покупки наших акций»,— последовал ответ.

Итак, журналистское расследование состоялось. Разговор в магазине не был шутливой беседой. У каждого из нас есть реальная возможность стать одним из собственников валютной торговой сети со всеми вытекающими отсюда последствиями. Правда, желающим придется поторопиться, ибо уже сейчас, до начала акционирования, ясно: номинальная стоимость акции будет сразу же выше, чем ее продажная. По-видимому, коммерческие брокерские структуры постараются на этом на-

тому времени влачили жалкое существование и даже отдаленно не напоминали иностранцам привычные для них западные магазины, насыщенные всем необходимым. За помощью обратились к видным специалистам в области торгового бизнеса, которые, собственно, и разработали для АП концепцию торговли в России за валюту, опираясь при этом на международный опыт. Так, например, в соответствии с Женевской конвенцией всем дипломатам была предоставлена 10-процентная скидка. Профиль магазинов предлагался самый разнообразный: продукты, одежда, техника.

Дело пошло, чем дальше — тем больше. В Америке, Голландии, Швейцарии, Малайзии, Сингапуре были открыты представительства концерна, благодаря которым напрямую заключались договора с крупными фирмами-производителями, такими, например, как «СОНИ», «Панасоник», «Шарп». Поскольку закупались очень большие партии товаров, то заводы предоставляли большие скидки. В итоге — цены в магазинах «ОЛБИ» поползли вниз по сравнению со среднемосковскими в магазинах конкурентов. Расчет западных экономистов оказался верен. Выигрывает не тот, кто делает ставку на прибыль, а тот, кто

нов под пристальным оком охраны. Под эту акцию закупили дорогостоящий центральный компьютер с модемной связью по всем задействованным точкам и возможностью одновременного обслуживания 150 тысяч терминалов.

ПО ПРИЗНАНИЮ СПЕЦИАЛИСТОВ, входящих в корпорацию, розничная торговля — мощный инструмент по обораичванию капитала «ОЛБИ», но не единственное направление деятельности. Банки, авиационные предприятия, строительство недвижимости в Москве и области, рыболовецкие флотилии на Дальнем Востоке — сфера обширная. Более на виду оказалась банковская деятельность. Помните, Василий Лановой, Вячеслав Тихонов, Лев Лещенко чуть ли не хором заявляли с экрана телевизора, что положат деньги только в «ОЛБИ», поскольку только там получается прибыль до 250 процентов. Сегодня рублевой планкой удивить трудно, а вот валютной — пожалуй. Заявления летом прошлого года о том, что «ОЛБИ» предлагает своим валютным вкладчикам до 20 процентов годовых, вызвало сомнение (западные банки не дают выше 10 процентов), но ответ на «завышенную» цифру лежал все в той же торговой сфере. Привлеченные через банк

крытого типа с привлечением широких масс населения? «Хотим создать национальную народную торговую сеть, отвечающую всем мировым стандартам»,— ответ, безусловно, достойный. Допускаю, что эта аргументация прозвучала и в Париже, и в Нью-Йорке в ходе анализа, экспертных оценок, использованных на двух специально организованных семинарах, посвященных теме «Формирование рынка фондовых бумаг в России». Но какой же бизнесмен забудет о своем коммерческом интересе?

Сегодня в Москве действует около 15 магазинов «ОЛБИ-дипломат», почти столько же переоборудуется и готовится к введению в строй. Работающие магазины дают многие миллионы долларов дохода в год. «У нас все готово, чтобы довести число магазинов до 150, которые принесут прибыль, грубо говоря, в 105 миллионов долларов,— признался один из директоров концерна.— Но для этого процессу нужно придать больший динамизм, поэтому и предлагается создание акционерного общества открытого типа. Речь идет о расширении основного капитала, получении больших прибылей, которые мы поделим с нашими акционерами».

Итак, журналистское расследование состоялось. Разговор в магазине не был шутливой беседой. У каждого из нас есть реальная возможность стать одним из собственников валютной торговой сети со всеми вытекающими отсюда последствиями. Правда, желающим придется поторопиться, ибо уже сейчас, до начала акционирования, ясно: номинальная стоимость акции будет сразу же выше, чем ее продажная. По-видимому, коммерческие брокерские структуры постараются на этом нажиться, играя на повышении акций. Какие защитные механизмы для рядовых акционеров придумает руководство концерна — вопрос.

Есть и другая опасность. Как стало известно, многие иностранные компании, присутствующие на российском рынке, уже сегодня заинтересованы в приобретении, скупке большой доли акций еще до начала официальной эмиссии ценных бумаг. Пока президент концерна отвечает им отказом: все акции пойдут в открытую продажу, если иностранцы заинтересованы в приобретении, то покупать их будут на равных условиях с россиянами. Что ж, это вселяет оптимизм.

Андрей МАЛИНОВСКИЙ.

ПЛАТНЫЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ

ПРОДАЕМ

— ШВЕЙНЫЕ МАШИНЫ. Тел.: (095) 208-00-58.

— Керамическая плитка (Испания) и кондитерские изделия. Тел.: (095) 134-64-09.

— Бум. ленту для отеч. и имп. кассовых аппаратов. Тел.: (095) 367-91-44, 367-91-45, 163-07-11.

— А/м ГАЗ-3102 д. ГАЗ-33073, ГАЗ-3307 (мет. фургон) кислородный рукав Ø9 мм. Тел.: (095) 137-01-48.

— УАЗы-469 недорого оптом и в розницу, запчасти, двигатели. Тел.: (8422) 34-97-37, 34-97-44, 34-90-93, ст. «Манвис».

— ГАЗ-3307. Тел.: (095) 178-65-73.

— Мининекарни, обор-е для них. Тел.: (095) 132-08-74, 135-87-13.

— Морозильники Саратов 135, Минск 131, холодильники Минск, оптом и в розницу. Тел.: (095) 212-81-62, 112-55-33.

— Цейлонский чай в 200 г упаковках. Помощь с доставкой. Тел.: (095) 174-89-09. 174-83-79.

— Новейшие средства самозащиты. Тел.: (095) 925-18-23.

— Видеокассеты. Тел.: (095) 208-84-40.

— Игровые автоматы. Тел.: (095) 943-14-38.

— «Herbalife»—снижение веса. Тел.: (095) 359-30-24.

— Щен. анг. мастифа; силоболки. Тел.: (095) 175-62-46.

— Установки д/пр-ва сахар. ваты. Тел.: (8632) 32-48-98 с 15 до 21.

— Иномарки. Тел.: (095) 495-19-28.

— НМП. Кассовые аппараты. Тел.: (095) 261-32-91.

— Аудиокассеты и комплектующие от 50 до 350 р. Тел.: (3412) 25-91-44, (08535) 99-234.

— BOMBIBOM. PATBOM. Тел.: (095) 158-88-11.

— Трубы «Перкинса» — 5,1 (печь ХПА-40), ТММ-120. Тел.: (08422) 7-23-66.

— Сетку рабицу ячейкой 25, 45, 50 мм. Форма оплаты любая. Поставка вагонная, самовывоз. Обращаться: 824070, г. Березовский-1, Свердловская обл., а/я 102 МП «ННМБ». Тел.: (34369) 2-45-93, 2-23-00, 2-23-56.

— Медикаменты (Индия) в большом ассортименте. Авто- и электропогрузчики и любые запчасти к ним (Болгария). Тел.: (095) 456-40-67, 456-71-27, Факс: 456-56-44.

— Линолеум, лаки, краски, кирпич, цемент, сантехнику, арматуру, пиломатериалы. Тел.: (095) 210-23-01, 216-73-61.

— Автокраны «Ивановец», катон Ду-62, Ду-47, самосвалы МАЗ, экскаватор ЭО 3323, пилораму Р-63, пленку полиэтиленовую, трактор «Владимирец» Т-25, двигатели на суперМАЗ, автогрейдер Дз-180. Телефон: (0852) 32-08-15, 25-99-86, факс: 32-09-25, г. Ярославль.

— Бензин. Поставка по жел./дор. Тел.: (8422) 36-97-81.

◆ Однокамерные холодильники «Полюс-10» (объем 270 л.) оптом со склада в г. Кургане. Низкие цены. Тел.: (35222) 2-97-53.

◆ Хоз. мыло оптом. Тел.: (095) 258-05-11, 258-55-29.

◆ Фирма «Фортуна» реализует со склада в Москве а/м Таврия, а/м термоэлектрические холодильники, установки POP-CORN Т. Н. П. Тел.: (095) 493-62-40.

◆ Организация продает ВАЗ и АЗЛК. Тел.: (095) 202-12-22.

◆ Предлагаем концентраты фирмы JПV'S (19 видов). Из 1 кг. концентрата от 250 до 1000 литров напитка. Тел. в г. Кирове 236-613, факс 244-710.

◆ Предлагаем со склада в Москве столовое сухое вино, игристое вино и шампанское известной фирмы «Giacobazzi» (Италия). Тел.: (095) 286-60-44.

◆ Государственное предприятие реализует новые ГАЗ-3307, ГАЗ-33073, (цены государственные), УАЗ-3303, УАЗ-31512 (договорные). Тел. в Чебоксарах: код 8350, т. 26-65-99, 26-33-11, 25-87-67.

◆ Постоянные вагонные поставки на ваши ж/д реквизиты. 1. Керамич. облиц. плитка. 2. Линолеум «теплый». 3. Стир. порошок совместного произ-ва. 4. Двухкамерные холодильники «STINOL» 288/100 л совместного произ-ва. 5. Гаражи сб.-разборн., металл 3 мм. 6. Ванны стальные эмалир. 7. Пылесосы двух моделей. Самара. Тел.: (8462) 66-64-93, 66-65-32, т/ф 32-79-30, ф. 325166 для «Юникс».

◆ Издательство «Лизакс» предлагает по льготным ценам (сентябрь, октябрь) «Библиотеку школьника и абитуриента»: три сборника сочинений (№ 1 — XIX век, № 2 — первая половина XX века, № 3 — вторая половина XX века); материалы для экзаменов за курс девятилетней и средней школы (в скобках первых указывается сборник за 9 класс, вторым — за 11) по литературе (№ 4. № 5), русскому языку (№ 8), отечественной истории (№ 10, № 12), новой истории (№ 11), обществоведению (№ 13), мировой художественной культуре (№ 14), географии (№ 21, № 22), биологии (№ 23, № 24), химии (№ 25, № 26), геометрии (№ 31, № 32), физике (№ 33, № 34), алгебре (№ 35) информатике (№ 36), астрономии (№ 37). Дополнительно издаются сборники «Зарубежная литература и литература русского зарубежья» (№ 6), «Пособие по литературе для учащихся 5—8 классов» (№ 7), «История Российского государства с древнейших времен до 1917 года» (№ 9), «Краткая история русской философии XVIII—XX веков» (№ 15), «Основы религиозных учений» (№ 16). Комплекты высылаются по мере их выхода в свет с сентября 1993 года по май 1994 только в пределах России. Стоимость сборника — 500 рублей. Адрес для перевода: Архангельск, Севкомбанк, МФО, 103004, р/счет 000468736, «Лизакс». В письмо с заявкой вложите квитанцию на соответствующую сумму и конверт с обратным адресом. Всем заказчикам, осуществившим предоплату, мы немедленно вышлем письменное подтверждение о получении квитанций и заказа. Адрес для письма: 163040, Архангельск-40, а/я 60, «Лизакс».

ПОКУПАЕМ

— Нагр. знаки. Тел.: (095) 458-85-66.

— Партию телефонов. Тел.: (095) 261-32-91.

РАЗНОЕ

— Книги о леч. мочой всех (!) болез.— Масленников «Напиток богов» — 320 р., Армстронг «Живая вода» — 285, Малахов «Уринотерапия» — 280, Митчел «Мочевая терапия» — 275, СИСТЕМЫ ОЗДОРОВЛ.— Семеновой — 272, Иванова — 264, МЕТОДЫ: эффект. доступн. истребл. кол. жука — 250 р., клопа — 170, используя кусок пенопласт., батарейку, простую деталь, навсегда (!) уничтож. тараканов — 260, избавления от геморроя — 257, бородавок — 225, мозолей — 179. Деньги высылать: 394055, Воронеж, Черняховского, 6-53. Путилин Э. В.+ ваш конверт (н/пл — на 30% дор.).

Самарский филиал Московского межотраслевого института медико-социальной реабилитологии продолжает набор абитуриентов на очное обучение по специальности- врач-реабилитолог. На 1 курс зачисляются лица с полным общим и специальным средним образованием. Обучение платное. На время обучения предоставляется общежитие. Прием документов до 1 октября по адресу: 443099, г. Самара, ул. Куйбышева, 153, ком. 29, тел.: 33-68-27, 32-71-33.

◆ Платежи Россия-Украина. Курс высокий. Харьков (0572) 22-57-22, 22-43-05, 22-48-37 с 10 до 17.

◆ Иммиграция в Канаду: квалифицированная пятичасовая консультация (в Москве — 16, 17, 18, 19, 29, 30 сентября, 1, 13, 27 октября — начало: 10.00, 12.00, 16.00) и другие услуги (приглашения, адвокаты, бизнес, нац. и религ. общины, встреча, жилье). Предварительная запись по понедельникам и пятницам по тел. в Тарту: (01434) 33-786, Ассоц. «ЭОК».

◆ Предл. ½ зем. участка за строит. дома на две семьи в Анапе. Тел.: (86133) 2-14-24.

◆ Сдам кв-ру. Тел.: (095) 465-77-44.

◆ З/п и визы для СНГ и Прибалт. Офшор на Кипре. Тел.: (095) 286-43-49.

◆ Помогу обналичить. Тел.: (095) 212-71-31, с 9.00 до 18.00.

◆ Вышлю акции игры. Выигрыш 30 млн. р. Заявка+конверт. 393210, Тамбовская обл., Рассказово, а/я 10.

◆ США Трудоустройство жен. 30—55 л. домохоз., няними. Тел.: (095) 385-97-41.

ЗАЯВКИ НА ОБЪЯВЛЕНИЯ принимаем по тел. в Москве: (095) 257-21-82, 257-25-68.

ЗА СОДЕРЖАНИЕ объявлений редакция ответственности не несет.